anno XV - numero 10
ottobre 1980
mensile

FPDM-215

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

panorama HISI

ARCHIVIO STORICO
ASSOCIAZIONE POZZO DI MIELE
FPDM 215
RPNH 171

In questo numero

2 · P.R. Honeywell nel mondo

4 · H.W. Sweat, un nome nella storia della Honeywell

Il DPS 4 incomincia brillantemente anche in Israele

5 e 14 · HLSUA Europe: incontro a Firenze in novembre

6 · Marcora affianca un DPS 4 ad un L. 62

7-8-9-10-11 · Speciale SMAU

12-13 · L'Aquila Guzzi distribuisce l'informatica

15 · Accordo HISI-BPM

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia

Presidenza
35, via Terenzio
00193 Roma (06-65.171)

Direzioni Generali
32, via Pirelli
20124 Milano (02-62.57-1)

Centro di Ricerca e Progettazione
via ai Laboratori Olivetti
20010 Pregnana Milanese (Milano)
(02-9336-1)

Stabilimenti di Produzione
3, via Martiri d'Italia
10014 Caluso (Torino)
(011-98.33.456/98.33.823)

Direzioni Commerciali
32, via Pirelli, 20124 Milano (02-62.57-1)
35, via Terenzio, 00193 Roma (06-65.171)

Direzione Progetti Speciali
33, via del Parlamento
20098 Borgolombardo (MI) (02-5278651)

Centro di Formazione
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

Direzione Assistenza Clienti
44, via Nuvolone, 20156 Milano
(02-32.41.46)

Direzione Relazioni Esterne
11, via G.M. Vida, 20127 Milano
(02-2886-1)

panoramaHISI

anno XV - numero 10
ottobre 1980
mensile

Direttore Responsabile
Roberto Carlo Monti

Comitato di Redazione
Roberto Arcà, Francesco Fulvio Castellano, Antonio Cicu, Alberto De Benedetti (DAC), Alberto De Benedetti (DME), Maria Grazia Mauri, Roberto Pasquini, Giovanni Rapelli, Alberto Savani

Grafica
Emilio Uggeri

Foto HISI
Luigi Vitali

Coordinamento
Francesco Fulvio Castellano

Registrazione Tribunale di Milano
N. 292 del 28 luglio 1972

Gli articoli che appaiono in questa rivista possono essere riprodotti citando la fonte.

Redazione
11, via G.M. Vida - 20127 Milano
tel. (02) 2886243/2/6

Stampa
Grafiche Rekord
via F. Gioia, ang. via Gioberti
20090 Trezzano s/N (Milano)

Associato all'USPI
Unione Stampa Periodica Italiana

Questa pubblicazione – stampata in 10.000 copie – viene spedita in omaggio a tutti i dipendenti della HISI, alle consociate e ad operatori del mondo industriale, scientifico, economico e del giornalismo.

Editoriale

Le P.R. della Honeywell nel mondo: conferenza in USA.

A metà del mese di settembre si è tenuto a Minneapolis l'annuale congresso dei responsabili delle relazioni pubbliche della Honeywell che hanno tracciato le linee strategiche in questo settore a medio e lungo termine.

Per la HISI era presente Francesco Fulvio Castellano, al quale abbiamo chiesto di descrivere brevemente quanto è avvenuto.

« Scopo della Public Relections Conference – ci ha detto il dr. Castellano – è quello di presentare a tutti i P.R. men una serie di testimonianze e di esperienze vissute nei vari paesi. Tanto nel settore dell'informatica quanto in quello dei sistemi di automazione.

La novità di rilievo è stata la partecipazione al congresso, per la prima volta, di Ed Spencer – chairman of the board della Honeywell Inc. – e di Steve Jerritts, presidente della Honeywell Information Systems: questo a significare la sempre crescente importanza che assumono le P.R. in un'azienda moderna.

Mi sembra opportuno citare quanto Mr. Spencer ha detto a tal riguardo: parole importanti ed incoraggianti che sintetizzano la filosofia Honeywell nelle relazioni esterne.

Ed Spencer, nel suo discorso, ha enfatizzato la forte crescita dell'informatica nel mondo; ha sottolineato come la nostra società, ben amministrata, è un "luogo piacevole dove lavorare" ed ha aggiunto che la nostra immagine nel mondo è l'immagine di un'azienda non boicottata o criticata come avviene per società di altri settori e positiva sotto tutti gli aspetti (in particolare dal punto di vista finanziario).

Il chairman of the board ha poi posto l'accento sul fatto che la Honeywell non è solo un'azienda che progetta, produce e commercializza computer o sistemi di controllo, né tantomeno una holding pronta a gettarsi in "ogni" avventura profittevole, ma una società che sviluppa alla tecnologia.

Come tale, ha sottolineato Ed Spencer, siamo riconosciuti negli ambienti finanziari di Wall Street.

E questa definizione va trasmessa in ogni nostra azione ed in ogni settore della nostra attività.

La più alta carica della nostra azienda ha concluso affermando come sia meglio spendere due dollari in più per una migliore immagine e reputazione che restare fermi sulle posizioni finora raggiunte ».

☆

In copertina

L'elaboratore e l'arte

E' sempre difficile, per un artista, avvicinarsi ai temi della tecnologia e della scienza: in particolare perché egli non è un pubblicitario o un *designer* che deve esprimere un concetto o un significato. All'artista infatti si richiede che ci mostri una sensazione, un moto dell'animo, non necessariamente dell'intelletto.

E l'argomento « elaboratori elettronici » non produce... molti stimoli artistici.

Paul Ripamonti, pittore italo-francese che ha esposto in settembre all'Arengario di Milano, ha però trovato, in una piastra, degli « spiritelli » zufolanti. Che siano essi che qualche volta provocano gli... *interrupt?* ☆

(Foto HISI)

FlasHIS notizie dal mondo Honeywell

Edler nuovo PR man a Phoenix

La Honeywell ha annunciato di aver nominato Ralf Edler nuovo specialista delle pubbliche relazioni per il settore grandi elaboratori di Phoenix in Arizona.

Nella nuova posizione, Edler si occuperà di tutti gli aspetti di relazioni esterne, attraverso mezzi di comunicazione, per la divisione Large Information Systems (LISD) che produce, per tutto il mondo, la nuova linea di elaboratori di grandi dimensioni Honeywell DPS 8.

Gli stabilimenti di Deer Valley occupano un'area superiore ai 90 mila metri quadrati alla quale va aggiunta la nuova fabbrica di « circuit board » Megadyne di Chandler, sempre in Arizona. Fanno parte della LISD, che conta 5.000 dipendenti, anche i laboratori di sviluppo *software* di Los Angeles, in California, e Cambridge nel Massachusetts.

¡Arriba Nivel 62!

Il livello 62 ha sempre successo anche in Messico.

Nivel 62, questo il suo nome nella repubblica latino-americana, è stato installato, tra le altre aziende, presso la Promotova Hispano Americana de Musica, S.A. (62/15 con 224 KB in sostituzione di un Nivel 61/60), presso la Compañia Papelera Escolar (62/25 con 352 KB, in sostituzione di un 61/58), presso il Data Center del Golfo di Puebla (62/05 con 160 KB in sostituzione di un 360/20), presso la Distribudora del Centro, Vanart (62/05 con 128 KB in sostituzione di un 61/58) e presso il Fondo de Garantia Para la Pequeña y Mediana Industria (Fogain) dove il 62 è stato incrementato fino a 224 KB.

Queste notizie sono riportate sul numero di giugno del mensile « Honeywell Informa », *house-organ* dell'azienda in Messico.

☆

Alberto Savani nel Cdr di PanoramaHISI

Alberto Savani entra a far parte del Comitato di Redazione di PanoramaHISI in rappresentanza della Direzione Formazione.

Sostituisce infatti Adriano Molini che dal 1° settembre ha assunto un incarico a Pregnana presso il servizio Acquisti.

Alberto Savani, responsabile della Formazione interna, è in azienda dal 1959 ed ha ricoperto vari incarichi nel settore tecnico-commerciale, nel *Software* e nella Formazione. ☆

Carla e la nuova testina di scrittura della Serial Printer Product Line

Confronto visivo tra il nuovo modello di testine di scrittura delle Stampanti SPPL, e quello precedente.

L'evidente preferenza che Carla Quadranti di Caluso dimostra tra la vecchia testina e la nuova non è casuale: il nuovo modello (a destra nella foto), moltiplica per 5 il rapporto prestazioni/costo, aumenta gradualmente la vita utile della testina (che raggiunge 1 miliardo di caratteri stampanti), migliora ulteriormente la qualità di stampa.

L'approccio « modulare » adottato con il nuovo modello si traduce in una « famiglia » di testine a matrice di punti, i cui membri soddisfano, nel loro complesso, attraverso una diversificazione nel numero di aghi (da 7 a 15), nella « qualità » e nella « velocità » (fino a 400 caratteri/sec) di stampa, le diversissime esigenze di costi, e di « prestazioni », che caratterizzano la ormai vastissima gamma di modelli della linea di Stampanti Seriali Honeywell SPPL. *(R. A.)*

Prodotti applicativi bancari sull'Honeywell livello 6

Il 18 giugno a Bolzano presso l'Hotel Grifone Greif ed il 20 giugno a Padova presso il Park Hotel Villa Altichiero alla presenza di numerosi funzionari delle banche locali del Trentino Alto Adige e delle tre Venezie, la Data Management (consociata della HISI), società *leader* nel settore dei servizi di informatica per le banche, ha presentato nuovi prodotti applicativi bancari, commercializzati « chiavi in mano ».

I nuovi prodotti sono orientati sia alla gestione in tempo reale dei servizi di sportello (TRB/TK), sia alla gestione autonoma di un Sistema Informativo Bancario integrato (SIB/TK) e sono entrambi realizzati su minielaboratori Honeywell livello 6 che vengono forniti dalla Data Management unitamente ad un complesso di procedure applicative già collaudate e funzionanti presso istituti di credito; la Data Management ha anche studiato una interessante formula di locazione finanziaria che prevede la fornitura globale del sistema *hardware* + *software*.

In particolare il sistema tempo reale TRB/TK dà la facoltà agli istituti bancari di automatizzare i servizi di sportello permettendo loro di raggiungere in tal modo livelli organizzativi finora consentiti solamente alle più importanti banche nazionali.

H.W. Sweatt, un nome nella storia della Honeywell

Si è spento ad 88 anni a Minneapolis, Harold W. Sweatt, che diresse per ventisette anni, fino al 1961, la Honeywell come Presidente e presidente del Consiglio d'amministrazione (nella foto sotto a destra).

Egli ha inoltre legato il proprio nome ai premi H.W. Sweatt che ogni anno vengono assegnati ai dipendenti Honeywell che con il proprio lavoro abbiano apportato reali innovazioni nei settori di ricerca nei quali l'azienda è dedicata.

A tale riguardo, pubblichiamo una fotografia scattata a Minneapolis quest'estate, nella quale sono ritratti i vincitori del premio 1979.

Si riconoscono, in centro dietro il mazzo di fiori, con gli occhiali Antonio Pizzarello, della LISD di Phoenix ed alla sua sinistra Paola Secchi di Pregnana. Di loro abbiamo parlato nel numero 7/8 1980 di PanoramaHISI.

☆

Honeywell nel cielo d'Arizona

Un pallone aerostatico alto oltre 20 metri si è innalzato in maggio nel cielo di Phoenix, in Arizona, nel contesto delle numerose iniziative della settimana mondiale degli scambi commerciali organizzata in quella città.

La Honeywell, una delle più grandi aziende che operano in Arizona e la più importante per quanto riguarda le esportazioni, ha dato il proprio supporto delegando Vince Piacenti (a destra nella foto mentre presenta il pallone aerostatico Honeywell a due membri dell'organizzazione), quale presidente delle iniziative promozionali della World Trade Week.

Piacenti, un direttore di produzione della Large Information Systems Division, ha pianificato l'organizzazione con i più importanti enti commerciali dello Stato e col Dipartimento del commercio statunitense.

L'iniziativa si è proposta di attirare l'attenzione su tutti i tipi di contributi offerti all'economia americana dalle attività che si dedicano all'esportazione.

☆

Il nuovo elaboratore Honeywell DPS 4 incomincia brillantemente anche in Israele

Tenuto conto della situazione del mercato israeliano, che, per quanto di piccole dimensioni globali, è molto concorrenziale ed è caratterizzato da un *trend* di sviluppo superiore perfino al mercato americano, le prime reazioni del mercato al nuovo elaboratore progettato e costruito nel nostro Paese, il DPS 4, sono state molto brillanti.

Ad un annuncio effettuato il 18 giugno scorso congiuntamente dalla HISI e dal distributore locale, la SDS-C di Tel-Aviv, sono seguiti ad un mese di distanza svariati ordini DPS 4 per configurazioni piuttosto grandi e con tempi di consegne che prevedono la prima installazione per il gennaio '81.

Non resta quindi che augurare alla SDS-C, che già ha fatto molto bene, di migliorare ulteriormente il proprio approccio aggressivo al mercato.

(Alberto De Benedetti)
D.M.E.

HLSUA (Honeywell Large Systems Users' Association) Europe: incontro a Firenze in novembre

Si terrà al Palazzo dei congressi del capoluogo toscano, dal 3 al 5 novembre, il nono « Technical Workshop » dell'organizzazione internazionale.

L'Associazione Europea degli Utenti dei Grandi Calcolatori Honeywell (HLSUA-Europe) è stata fondata nel 1971 con l'adesione di 33 utenti: attualmente essa è una associazione senza scopo di lucro ufficialmente registrata in Francia e con sede a Parigi che conta oltre 200 associati in tutta Europa (tra cui 40 utenti italiani).

L'HLSUA ha lo scopo generale di contribuire allo sviluppo dell'elaborazione elettronica favorendo la conoscenza e il miglior uso dei grandi sistemi Honeywell e delle apparecchiature connesse.

Più specificatamente ha lo scopo di:

- favorire lo scambio di informazioni tecniche tra gli utenti;
- aumentare l'efficienza dell'impiego dei calcolatori;
- ridurre i costi « ridondanti » di sviluppo di programmi e sistemi di uso generalizzato riorganizzandone l'utilizzo in comune da parte degli associati;
- fornire un « canale » di comunicazione diretto tra gli associati e il fornitore;
- favorire gli scambi di informazioni con le consorelle associazioni HLSUA di America e di Australia, tra l'altro per mezzo di un regolare scambio di visite con l'HLSUA (US) dei rispettivi presidenti che partecipano ogni anno al convegno generale e alle connesse riunioni dei consigli direttivi dell'associazione consorella, per concordare le « politiche » di tutti i problemi di interesse comune, in particolare per quel che riguarda le relazioni col fornitore.

All'HLSUA (Europe) possono associarsi gli utenti di grandi calcolatori Honeywell come pure, a titolo individuale, persone interessate all'uso di tali calcolatori.

La « struttura » dell'HLSUA (Europe) comprende attualmente cinque regioni (Irlanda e Regno Unito / Scandinavia / Austria-Germania-Paesi Bassi-Svizzera / Italia-Jugoslavia-Grecia / Belgio-Francia-Spagna) nel cui ambito gli Associati rispettivi eleggono un delegato regionale che le rappresenti in seno al consiglio direttivo dell'HLSUA e che coordini l'attività delle regioni stesse (riunioni generali, gruppi di lavoro ristretti, ecc.).

A norma di statuto un'area geografica avente più di 15 associati può richiedere al consiglio direttivo dell'HLSUA di essere ufficialmente riconosciuta come « Regione ».

Il consiglio direttivo dell'HLSUA è composto dai cinque delegati regionali (uno dei quali è anche vice presidente), dal presidente e dal segretario/tesoriere.

L'HLSUA (Europe) indice ogni anno due congressi generali (in primavera e in autunno) in cui vengono tenute conferenze, presentazioni e « tavole rotonde ». Gli utenti hanno così la possibilità di ricevere informazioni « di prima mano » da parte del fornitore come pure di scambiare i risultati delle proprie esperienze e trattare dei propri problemi con i colleghi delle altre installazioni.

Il congresso di primavera è prevalentemente orientato ad argomenti di carattere generale e gestionale mentre quello autunnale ha carattere prevalentemente tecnico.

Durante il congresso di primavera gli associati eleggono il presidente e il vicepresidente (ogni anno) e il segretario/tesoriere (ogni due-tre anni per assicurare una migliore continuità nell'amministrazione della associazione).

I congressi HLSUA sono stati tenuti nel

- 1972 a Parigi e Francoforte
- 1973 a Basilea e Milano
- 1974 a Londra e Nizza
- 1975 a Copenhagen e Bruxelles
- 1976 a Madrid e Dublino
- 1977 all'Aja e Roma
- 1978 a Oslo e Salisburgo
- 1979 a Parigi ed Atene
- 1980 a Londra.

I prossimi congressi verranno tenuti a Firenze (presso il Centro Congressi) nel 1980, a Helsinki e Barcellona nel 1981.

I partecipanti al primo congresso di Parigi (1972) erano circa 30 mentre quelli dell'ultimo congresso di Parigi (1979) erano circa 400. Al congresso di Firenze sono previsti circa 500 partecipanti.

Ciascun congresso ha la durata di 2/3 giorni e si articola su tre sessioni parallele di cui due con traduzione simultanea: le lingue ufficiali sono l'inglese e il francese, ma nel caso di congressi in Italia o Spagna è anche disponibile la traduzione in italiano o spagnolo.

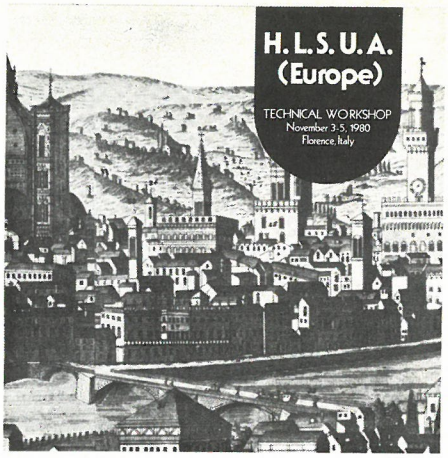
Oltre a tali convegni l'HLSUA organizza riunioni ristrette di comitati tecnici a livello europeo (gruppo di lavoro) cui vengono assegnati compiti specifici (ad esempio studio di metodologie comuni per la valutazione delle prestazioni dei centri elettronici, trasmissioni dei dati, ecc.) e i cui risultati vengono ovviamente messi a disposizione di tutti gli associati.

L'HLSUA stampa e distribuisce regolarmente agli associati gli atti dei suoi congressi generali e di quelli della consorella associazione americana, come pure tutta la documentazione (tecnica e amministrativa) relativa all'attività dell'associazione. Inoltre essa cura la distribuzione ai soci che ne facciano richiesta delle molte centinaia di programmi di uso generale (predisposti per i grandi calcolatori Honeywell) che gli associati europei e americani hanno concesso alla « libreria » della HLSUA. Come è ovvio la disponibilità (al semplice costo del rimborso spese) di risorse di programma di utilità comune è uno dei più efficaci mezzi per realizzare uno degli scopi della associazione.

Il congresso HLSUA di Firenze verrà aperto nel mattino del 3 novembre e si concluderà il pomeriggio del 5 novembre.

Tra le attività collaterali sono previste una cena alla villa di Mezzamonte con gli sbandieratori fiorentini e visite ai musei, laboratori artigiani, a produttori di Chianti e a varie città della Toscana. La manifestazione, sotto il patrocinio dell'IBI, è organizzata dalla HLSUA in collaborazione con lo Studio Pubbliche Relazioni di Firenze per l'organizzazione generale e l'agenzia Intertravel di Firenze per la parte viaggi.

In terz'ultima pagina pubblichiamo il programma prelminare dell'incontro fiorentino.



Livorno galoppa... con il Livello 6

Gestito attraverso un minielaboratore Honeywell livello 6 il totalizzatore del Caprilli: interessa anche francesi e danesi.

In coincidenza con la stagione estiva di corse, la Società Labronica Corse Cavalli, che gestisce l'ippodromo « Caprilli » di Livorno, ha inaugurato il nuovo sistema « Totalizzatore Elettronico » per la gestione in tempo reale dell'accettazione e del pagamento delle scommesse, del calcolo delle quote di vincita a fine corsa nonché della visualizzazione al pubblico, tramite una serie di *monitor*, delle quote probabili durante l'accettazione delle scommesse.

Il totalizzatore elettronico si avvale di un Honeywell livello 6/47 (in trasformazione verso un 6/53) con 160 KW di memoria centrale e di una rete di 25 terminali della società Autotote per l'accertazione ed il pagamento delle scommesse; il progetto *software* connesso con tale complessa applicazione è stato realizzato da un gruppo di lavoro composto da specialisti della HISI e della EIS (Elettronica Ingegneria Sistemi).

L'applicazione nel suo insieme si è subito dimostrata molto valida tecnicamente e ben gradita dal pubblico che ne ha rapidamente recepito i vantaggi (soprattutto quello di non giocare « al buio » come avveniva in precedenza, bensì avendo disponibile un quadro completo delle quote probabili continuamente aggiornato), giocando quindi con più soddisfazione e, cosa più importante per la Soc. Labronica, in misura notevolmente superiore.

La validità di questo totalizzatore elettronico ha destato molto interesse non solo nell'ambiente ippico italiano ma anche in quello europeo che ha intravisto in questa realizzazione una valida alternativa, confortata dal buon rapporto costo/prestazioni, al monopolio fino ad ora esistente nel settore da parte di società francesi ed americane.

In tal senso infatti, dopo alcuni contatti ufficiosi, una delegazione composta da funzionari Cii-Honeywell Bull e della Trotting Company (società danese che gestisce otto ippodromi), è venuta in Italia il 24 e 25 luglio per esaminare più da vicino l'applicazione e valutarne i termini di un eventuale acquisto.

L'incontro, gestito dalla filiale Sistemi Informativi Avanzati, si è svolto direttamente presso l'ippodromo di Livorno in concomitanza con una riunione di corse: in tal modo, tra l'altro, si è potuto illustrare « dal vivo » l'intera applicazione.

Costatata la validità della nostra applicazione, al termine dei due giorni di visita è stata firmata tra le parti una precisa lettera d'intenti per l'acquisto (in licenza d'uso permanente), del progetto *software*; non appena ciascuna società avrà ottenuto le necessarie autorizzazioni gerarchiche, il contratto verrà ufficializzato.

(Paolo Materozzi)
Roma

Marcora affianca un DPS 4 ad un Livello 62 nella complessa gestione aziendale

« L'elaboratore elettronico – dice Andrea Marcora proprietario e presidente dell'omonima azienda – è il mio migliore amico: non mi dice mai bugie . . . ».

Fondata nel 1952 da Andrea Marcora ad Inveruno, nell'*Hinterland* milanese, la Marcora S.p.A. si è sviluppata nel tempo fino a divenire quello che Giuseppe Lualdi, direttore commerciale, definisce un « centro di servizi di distribuzione di prodotti siderurgici ».

In pratica, l'azienda prepara il semilavorato per le industrie manifatturiere: un « cuscinetto » tra le acciaierie produttrici ed i consumatori.

Alla Marcora S.p.A. infatti l'acciaio, comprato in rotoli, viene cesoiato su ordinazione, per quantità e misure.

Oggi l'azienda può essere catalogata tra le quattro o cinque principali in Italia nel settore dei laminati piani a freddo o rivestiti.

Un fatturato 1979 di 26 miliardi di lire (che presumibilmente salirà a 34 nell'80), 15 impiegati, 65 operai, 7 agenti esclusivi operanti in tutto il Nord Italia: queste cifre indicano un favorevolissimo rapporto addetti-fatturato, in particolare tenendo conto del settore. Una movimentazione di dati interna, notevolissima: si pensi che ogni ordinazione è particolare e non esistono prodotti *standard*. Un magazzino di rotoli d'acciaio da gestire quotidianamente. Un considerevole iato tra i tempi lunghissimi di approvvigionamento dalle grandi acciaierie nazionali, e quelli brevissimi di consegna alla clientela. Un mercato che si muove in modo incessante seguendo ogni più piccola innovazione e regressione. Una clientela che va seguita non solo dal punto di vista commerciale e finanziario, ma anche tecnologico.

Per gestire un simile complesso, Marcora ha scelto, ormai da anni, la via della meccanizzazione.

Accanto ad un 62 in funzione dal '75 (dopo un'esperienza triennale sul GE 58), è stato installato ai primi di settembre un nuovo DPS 4/41, ordinato a fine giugno.

Queste le caratteristiche della nuova macchina, collegata col 62 e con sette terminali: 1 milione di *Mbyte* di unità centrale, due dischi da 100 Mb, una stampante a 300 lpm.

Il DPS 4, insieme con il 62, tratta la gestione del magazzino, dei clienti, dei fornitori, del listino prezzi, della contabilità generale, ed amministra, inoltre, la fatturazione, le bolle di consegna, gli ordini clienti.

In un futuro molto breve entreranno in funzione programmi in grado di gestire la produzione dell'azienda: di taglio, di valutazione degli scarti, dei costi industriali di produzione per tipo di prodotto.

Tutto il sistema informativo della Marcora S.p.A., che possiamo considerare una meccanizzazione spinta al massimo, è stato realizzato in collaborazione tra le forze aziendali e l'ing. Stefanetti della Ciber.

(notizia segnalata da Francesco Cracolici)

Nella foto in alto a destra: Francesco Cracolici, a sinistra, a colloquio con Andrea Marcora, seduto, e Giuseppe Lualdi. Qui a destra, gli uffici meccanizzati. In terza colonna, un particolare di una delle due unità produttive. Nella foto sotto, la fase di pesatura di un autotreno in uscita.

(Foto HISI)

Il nuovo Honeywell DPS 4 e una nuova stampante seriale a matrice fra i prodotti esposti al 17° SMAU

La HISI è stata presente al 17° SMAU (Salone Internazionale dell'Ufficio – 18/23 settembre – Fiera di Milano) con un insieme di prodotti interessanti l'utilizzatore Edp, in particolare medio-piccolo, e il mercato OEM.

Elaboratori General Purpose

Fra gli elaboratori elettronici presenti alla mostra milanese ha campeggiato il DPS 4, realizzato interamente in Italia dalla nostra società. Presentato nell'aprile scorso, il DPS 4 è un elaboratore concepito per le piccole e medie aziende ed organizzazioni, e dotato, per quanto riguarda il *software*, di un nuovo sistema operativo (GCOS 4) particolarmente orientato alla interattività, ossia alla facilità di colloquio e di uso del sistema da parte dell'« utilizzazione finale », e non solo dello specialista Edp. Come *hardware* esso è caratterizzato da una originale architettura interna a *multiprocessor* caratteristica finora di sistemi di maggiori dimensioni, ossia dalla presenza, all'interno dell'unità centrale, di più organi di elaborazione, agenti in parallelo per funzioni diverse (calcolo, gestione unità periferiche e memorie ausiliarie, trasmissione dati), e che possono anche essere duplicati: sono previsti fino a 12 tra *processor* veri e propri e unità di memoria principale). Questo assicura sia una capacità globale di trattamento dei dati nell'unità di tempo particolarmente elevata, sia un alto grado di *availability*, ossia di continuità di funzionamento (potendo un *processor* sostituirsi ad un altro caduto in panne).

Il DPS 4 in funzione allo *stand* Honeywell aveva una configurazione a quattro *processor*, con memoria principale di 512 K *byte* e memorie ausiliarie a dischi magnetici per una capacità complessiva *on line* di 160 milioni di *byte*. Ad esso erano collegati, sullo *stand*, 5 terminali video e due scriventi, più un terminale utilizzato per dimostrazioni di *remote maintenance*, ossia della possibilità (per la quale il nuovo elaboratore presenta apposite funzionalità) di diagnosi a distanza di guasti da parte dei Centri di Assistenza Honeywell.

Accanto al DPS 4, un elaboratore di piccole dimensioni Honeywell 61 DPS. Dotato di due *processor* che lavorano indipendentemente in modo parallelo, uno destinato all'elaborazione e l'altro alla gestione della trasmissione dati, il 61 DPS era presente in una configurazione con memoria principale di 96 K *byte* per il primo e di 56 K *byte* per il secondo *processor* e con memorie ausiliarie a dischi magnetici per una capacità complessiva *on line* di 105 milioni di *byte*. Ad esso erano collegati sullo *stand* due terminali video.

Sia sul DPS 4 che sul 61 DPS sono state eseguite in continuazione, attraverso i terminali video e scriventi, dimostrazioni di procedure automatizzate gestionali e contabili.

Minielaboratori

E' stato in funzione, sullo *stand*, un minielaboratore Honeywell livello 6 dotato di memoria principale di 160 K parole e di memorie ausiliarie a dischi magnetici per una capacità complessiva *on line* di 144 milioni di *byte*. Attraverso tre terminali video e due terminali bancari collegati sullo *stand*, sono state eseguite dimostrazioni del *package* applicativo SICITCAR messo a punto dalla SICIT per la gestione in temporeale delle aziende concessionarie di vendita auto e ricambi e del sistema per l'automazione in tempo reale decentrato degli sportelli bancari TRB livello 6, realizzato in collaborazione con la Data Management.

Stampanti seriali a matrice

Presentata allo SMAU una novità assoluta: la stampante S 30, che si affianca alla S 10 presentata lo scorso anno.

Rispetto alla S 10, la nuova stampante estende le prestazioni per quanto riguarda le posizioni di stampa (132 anziché 80), mantenendo per il resto le stesse caratteristiche sia funzionali (80 cps con stampa bidirezionale ottimizzata, interfaccia seriale e parallela « Centronics », 1200/9600 bps di trasmissione, *buffer* di linea), sia per quanto riguarda la semplicità e qualità della meccanica, la non necessità di manutenzione preventiva, l'ottimo *design* e il costo contenuto.

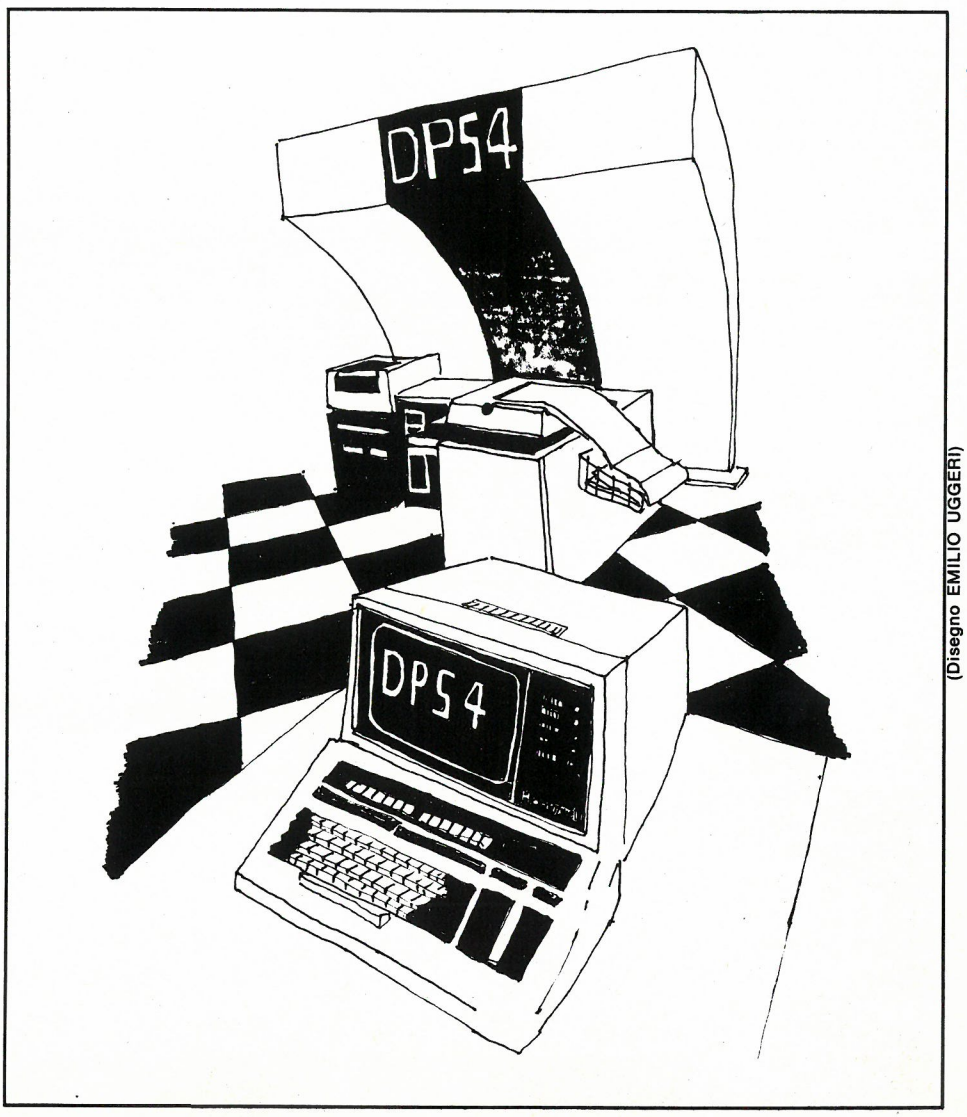
Come la S 10 anche la nuova stampante è destinata al mercato OEM, con particolare orientamento (dato il costo contenuto), all'impiego su mini e *personal computer* professionali, nonché come *hard copy* di terminali video.

Sono stati presentati allo *stand* anche altri modelli della gamma di stampanti seriali a matrice progettate dal Centro di Ricerca e Progettazione di Pregnana Milanese e prodotte negli Stabilimenti di Caluso.

Com'è noto, oltre a essere impiegate sui sistemi Honeywell queste stampanti hanno saputo conquistarsi una posizione di assoluto rilievo sui mercati OEM di tutto il mondo. Finora ne sono stati prodotti oltre 70 mila esemplari, per l'80% destinati all'esportazione.

Prodotti ausiliari

E' infine stata presente sullo *stand* Honeywell allo SMAU una larga scelta di mobili e prodotti ausiliari per centri di elaborazione dati presentati dalla Direzione Vendite Servizi Ausiliari della società. *(G. R.)*

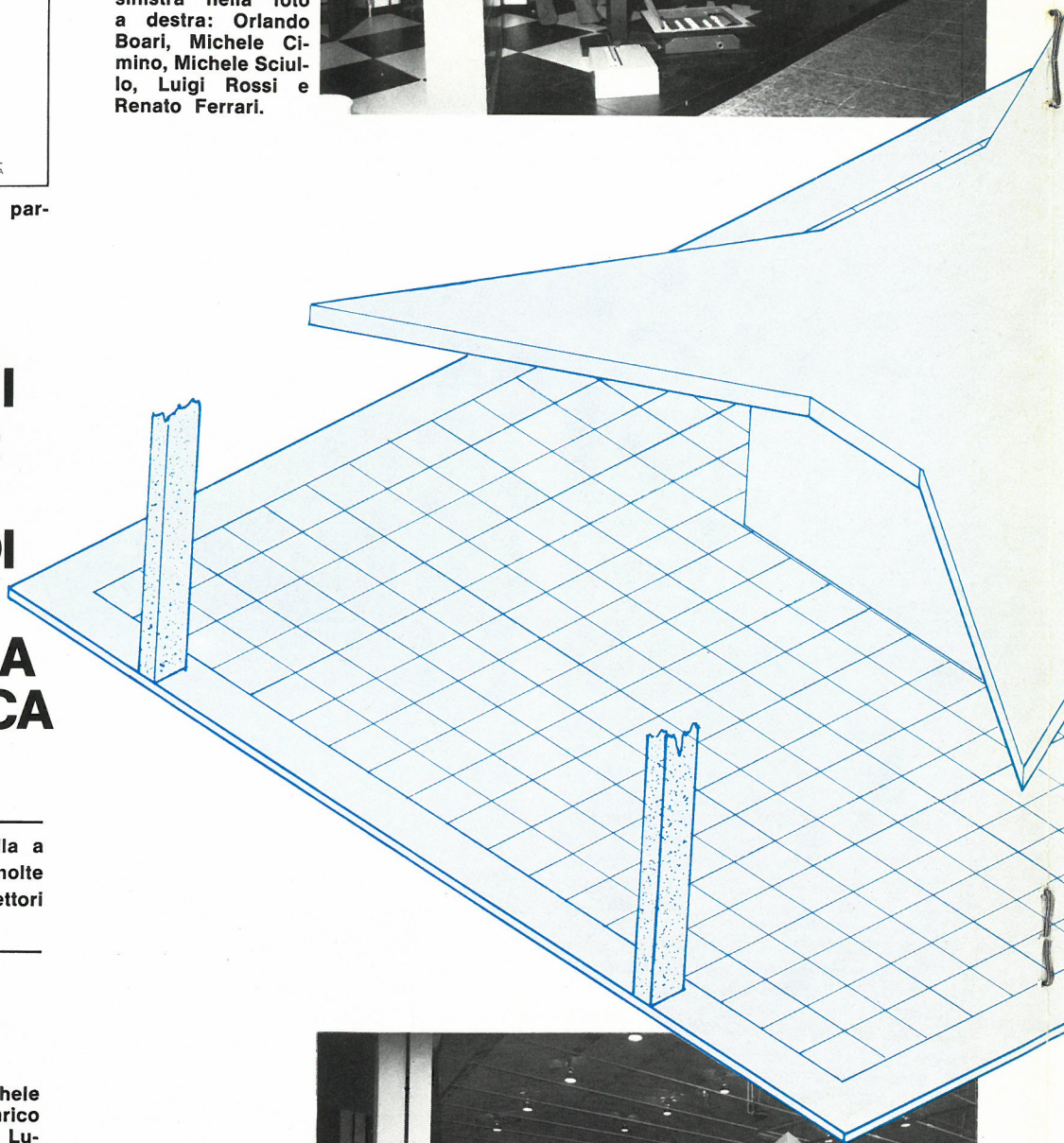


(Disegno EMILIO UGGERI)

L'annuncio pubblicitario della nostra partecipazione alla manifestazione.

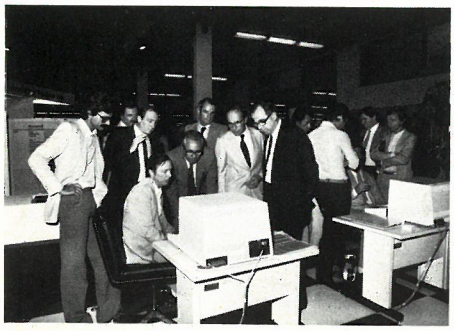
La sezione dei servizi e prodotti ausiliari Honeywell: da sinistra nella foto a destra: Orlando Boari, Michele Cimino, Michele Sciullo, Luigi Rossi e Renato Ferrari.

SETTE SEZIONI DELLO STAND: LA CAPACITÀ HONEYWELL DI SODDISFARE OGNI ESIGENZA DI INFORMATICA



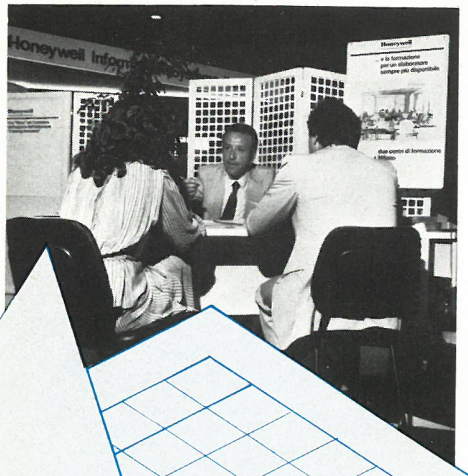
Lo *stand* Honeywell, a forma di stella a quattro punte: una gamma estesa a molte linee di prodotti orientati a tutti i settori merceologici.

La sezione dedicata al 61/DPS: Michele Cimino, in centro con gli occhiali, Enrico Rivera (alle sue spalle) e sulla destra Ludovico Fezzi e Luigi Rossi.



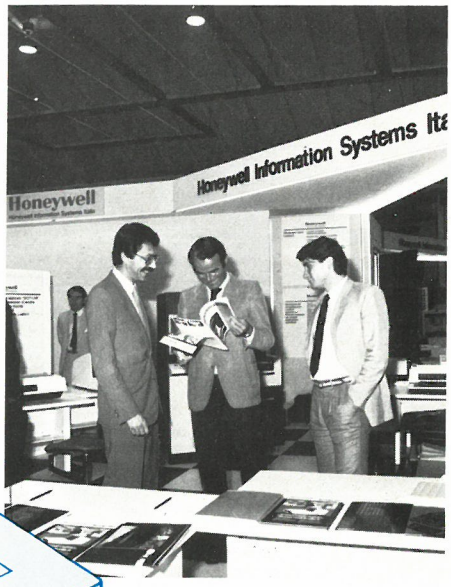
Qui a destra, la sezione dedicata al nuovo elaboratore Honeywell DPS 4.

SPECIALE SMAU: LO STAND HONEYWELL



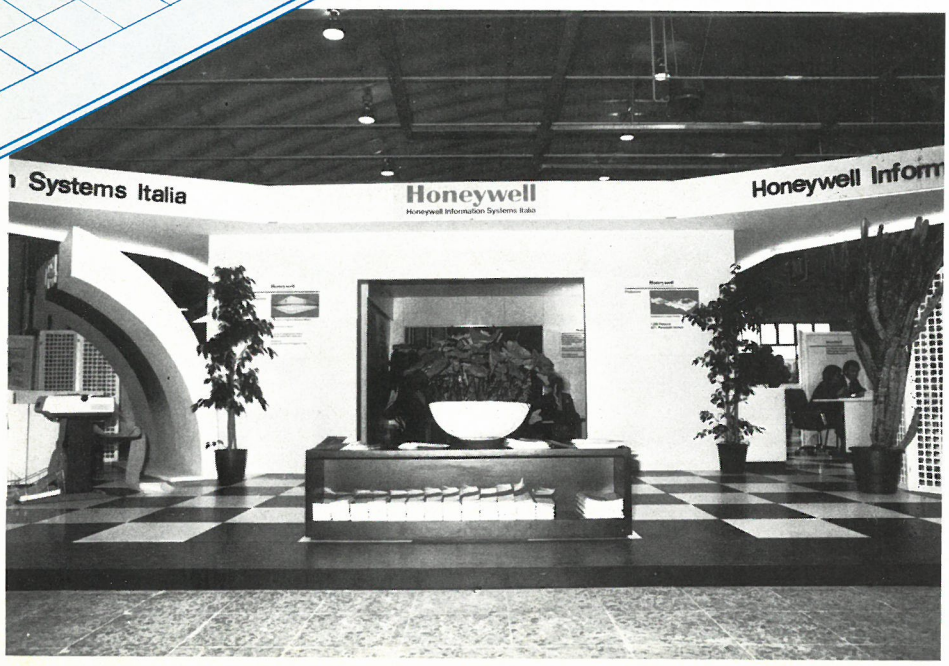
L'angolo della Formazione nella prima foto a sinistra: Sergio Francieri con due visitatori.

L'angolo riservato al Leasing Honeywell, subito qui a sinistra: Francesco Rossillo ed Enrico Guidotti, in centro, con due « Honeyweller ».



La sezione dedicata al minielaboratore Honeywell livello 6 nella foto sopra: Gian Carlo Castagna, Enrico Rivera ed il consulente Andrea Maserati.

Qui sotto, l'ingresso dello *stand* Honeywell con il locale di *reception*.



La sezione OEM prodotti HISI: Gian Carlo Vaccari e la S 10.

(Foto HISI)

L'ingresso di Porta Carlo Magno della Fiera di Milano.

Un ministro, clienti, prospect, visitatori, top management, centinaia e centinaia di persone si sono incontrate con il nostro personale allo stand Honeywell

Presentiamo in queste due pagine un breve (per forza... di spazio) *reportage* **fotografico dei sei giorni di fiera.**

Bruna Meloni, nella foto sopra, con il DPS 4.

Gian Carlo Vaccari seduto, direttore generale Attività Diversificate, con Emanuela Regondi e Maurizio Sanfelici.

(Foto HISI)

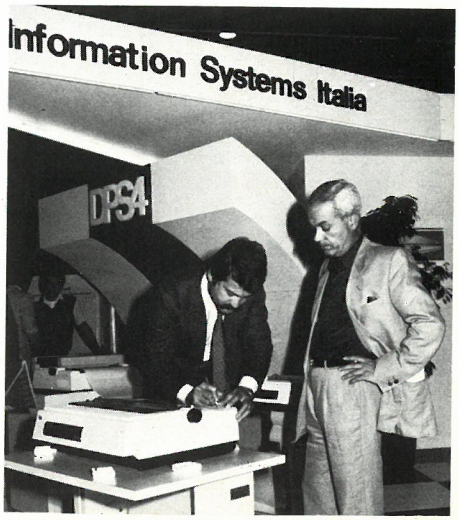
Il prof. Sacerdoti, un ex-Honeywell, con Maurizio Sanfelici e Sergio Francieri.

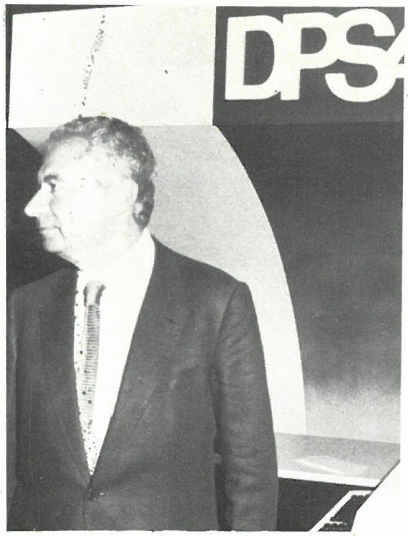
Ludovico Fezzi, direttore generale Settore Industriale accanto alla « conchiglia » stilizzata che racchiude il DPS 4.

Giuseppe Milella, seduto, direttore dell'Assistenza Clienti, segue una dimostrazione condotta da Avio Bellagamba. In secondo piano Renato Croci e Luigi Piacentini.

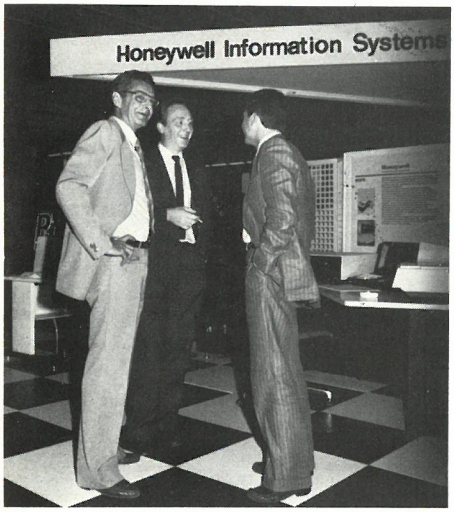
L'ing. Fezzi, seduto, assiste ad una dimostrazione sul DPS 4 illustrata da Leonello Morabito.

Stefano Fossati Montalatici, a sinistra nella foto qui sotto, con un cliente.



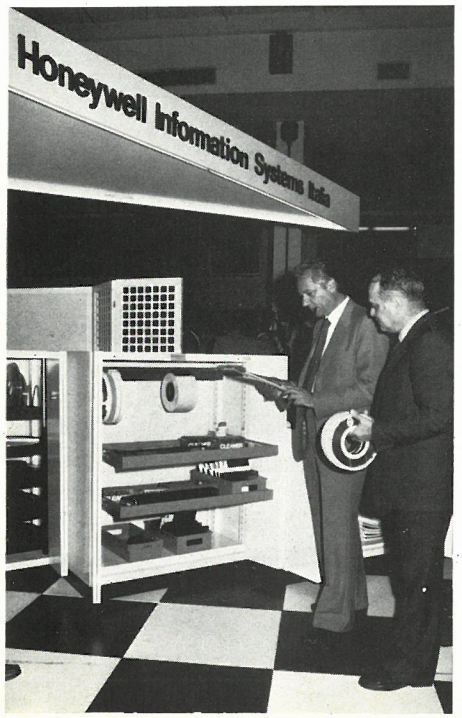


In queste tre istantanee, la visita resa da Clelio Darida, ministro delle Poste e Telecomunicazioni allo *stand* Honeywell il giorno dell'inaugurazione dello SMAU. Il ministro si è soffermato in particolare ad osservare il DPS 4, ed ha dimostrato il proprio interesse sull'« italianità » del prodotto.



Paolo Lupo, direttore commerciale IDS, a sinistra, con Bruno Della Bella.

Michele Cimino, direttore generale Marketing Italia nella sezione dedicata ai Servizi Ausiliari, con Renato Ferrari.



Folla di visitatori intorno al DPS 4.

Vittoria Guarnieri e Lucia Semplici hanno presentato l'attività del Leasing aiutando Igino del Soldà.

Maria Grazia Caporali nella sezione dedicata alla Direzione Vendite Nuovi Mercati.

Mario Boccafoglia, a sinistra, direttore Vendite Sistemi di Base Nord, con Sanfelici.

Enrico Rivera, Paolo Lupo, Michele Cimino, Gian Carlo Castagna, Mario Boccafoglia, Maurizio Sanfelici e Luigi Rossi.

L'aquila Guzzi distribuisce l'informatica

Inaugurato alla SEIMM-Moto Guzzi il nuovo sistema informativo per la gestione delle parti di ricambio

(Disegno EMILIO UGGERI)

Dal 1-2-'80 è entrato in funzione sull'elaboratore Honeywell 64/30 un nuovo sistema informativo per la gestione dei ricambi motociclistici. Tale progetto realizzato in collaborazione con personale HISI e Guzzi, ha richiesto circa 9 mesi di lavoro tra analisi, programmazione, e prove. Esso sostituisce totalmente le vecchie procedure *batch* ed è orientato al *real-time*.

L'elaborazione permette tramite i terminali dislocati nel magazzino e nell'ufficio ricambi, di dare la disponibilità (Esistenza fisica - Q.tà in Spedizione - Q.tà inevase ed impegnate) al momento, di conoscere la presunta data di arrivo del riapprovvigionamento dei materiali (vedi fig. A), di visualizzare e/o correggere il portafoglio ordini/domande (vedi figg. B1-B2-B3), di evadere, tramite la stampa della Bolla di Consegna dal terminale, ordini al banco (vedi bolla).

Inoltre ai clienti è data la facoltà di richiedere l'evasione totale dell'ordine. In questo caso infatti le q.tà non evase in quanto indisponibili al momento dell'accettazione ordini, restano memorizzate ed impegnano i materiali al momento della loro entrata in magazzino. La spedizione verrà poi effettuata, compatibilmente con le disponibilità, unitamente al primo ordine successivo a quello che ha dato origine all'inevaso. Il T.P. è integrato con elaborazarioni *batch* di frequenza giornaliera, settimanale, mensile.

Giornalmente oltre alla sistemazione dei *file* usati con il T.P. vengono stampate numerose situazioni tra le quali ricordiamo:

- solleciti ai fornitori per i materiali per i quali si è verificata rottura di *stock* durante la giornata;
- inventario rotativo per particolari richiesti ma indisponibili;
- situazione dei particolari movimentati.

L'elaborazione *batch* settimanale provvede alla verifica della disponibilità con il punto di riordino ed emette le eventuali proposte di riapprovvigionamento. Tra le principali situazioni stampate mensilmente ricordiamo:

- solleciti riapprovvigionamenti in ritardo;
- situazione di magazzino;
- analisi ABC;
- statistica movimentazioni (per facilitare il prelevamento);
- situazione ordini clienti.

Inoltre mensilmente si rielaborano i punti di riordino. Per tale elaborazione sono state utilizzate le *routine* del prodotto Honeywell AIMS (Autodaptative Inventory Management System).

(Antonio Gabrielli)
Fil. IDS Nord Milano

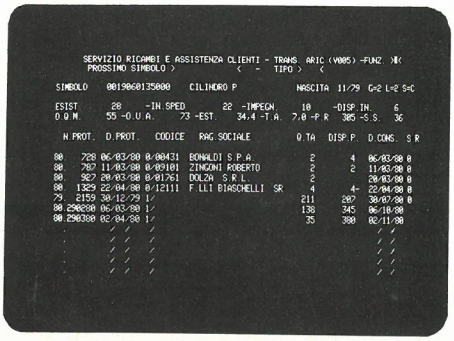


Fig. A

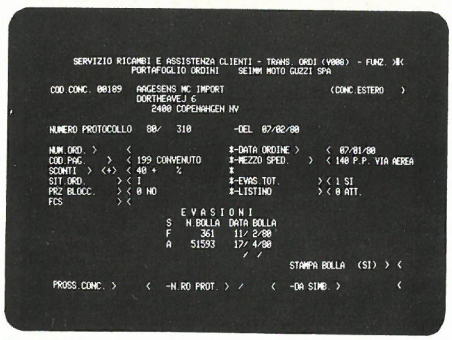


Fig. B 1

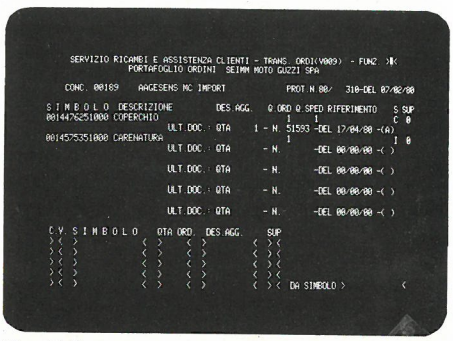


Fig. B 2

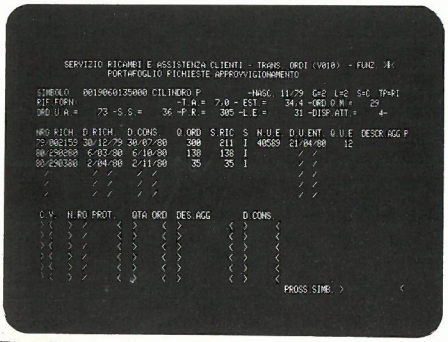
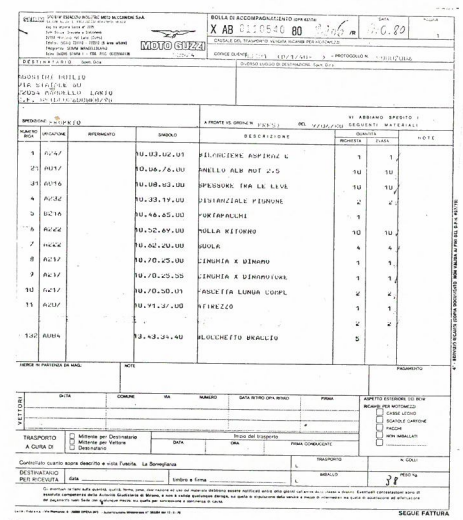
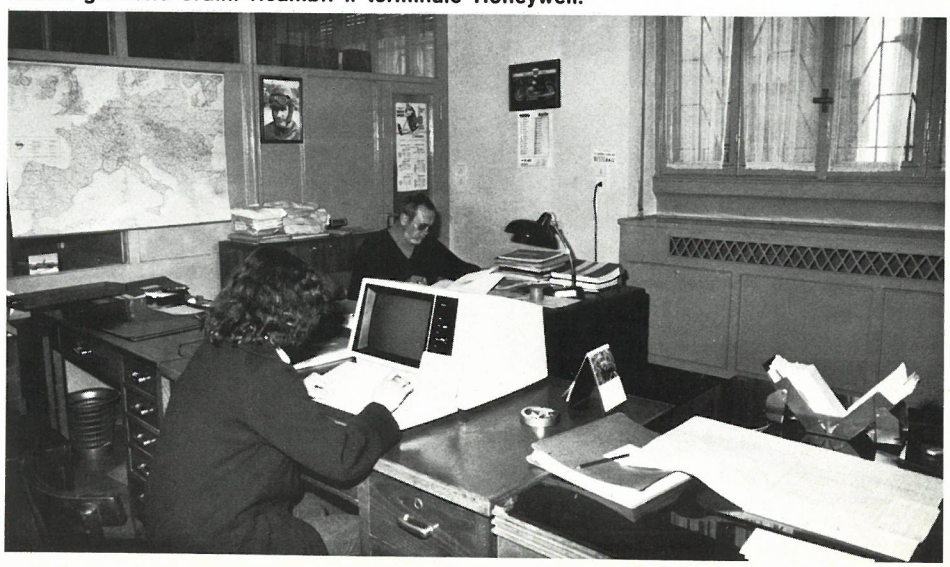


Fig. B 3



Esempio di bolla.

Ufficio gestione ordini ricambi: il terminale Honeywell.



MOTO GUZZI

Un nome, una storia

Le origini della Moto Guzzi risalgono al 1921 quando in Mandello del Lario venne fondata da Carlo Guzzi e Giorgio Parodi, rispettivamente tecnico motorista e pilota d'aviazione nella guerra 1915-1918.

L'odierna SEIMM-Moto Guzzi azienda nazionale di prestigio che assieme alla Benelli fa parte del gruppo moto De Tomaso, ha circa 900 dipendenti e produce annualmente circa 115.000 motocicli e ciclomotori. Ha un fatturato di circa 40 miliardi di lire e un volume di esportazioni pari al 60% della produzione.

Lo stabilimento si estende per oltre 60.000 mq con 42.000 mq coperti e si avvale di circa 650 macchine utensili e moderni impianti al passo con le recenti tecniche di produzione.

L'organizzazione di vendita è formata:
- in Italia: da 500 concessionari di rivendita ai quali fanno capo oltre 2.000 stazioni di servizio ed assistenza tecnica;
- all'estero: da 75 distributori che consentono alla Moto Guzzi una presenza presso i più importanti paesi del mondo.

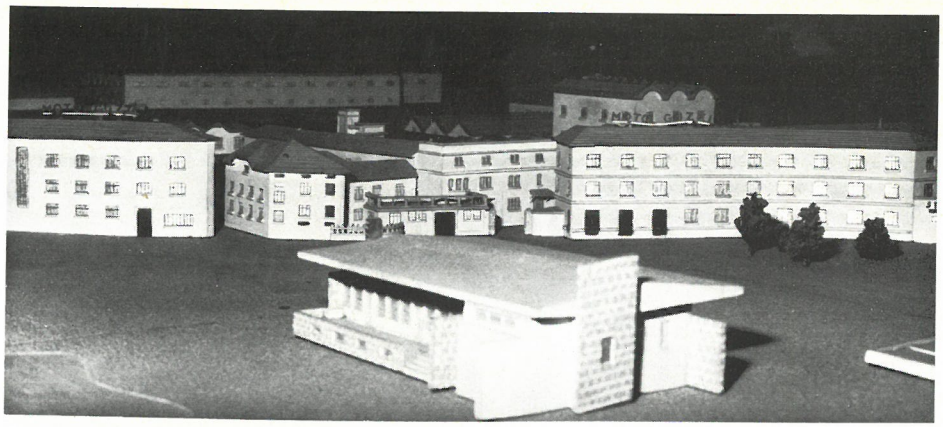
La particolare caratteristica delle produzioni Moto Guzzi, sempre orientata a realizzare veicoli di lunga durata nel tempo anche per impieghi impegnativi, ha fatto confluire la preferenza di commesse militari e paramilitari.

Fin dal 1934 furono realizzate soluzioni speciali per questi impieghi particolari, sia come derivazioni di motocicli e veicoli a tre ruote in produzione per il mercato civile, sia come realizzazioni del tutto particolari. Nei veicoli a due ruote l'Alce 500 cc è stata progettata e costruita appositamente per l'Esercito. Nei veicoli a 3 ruote è stata realizzata la produzione di uno speciale veicolo a tre ruote motrici, con carreggiata variabile anche in movimento, adatto per il superamento delle più difficili condizioni di marcia fuori strada, ed impiegato dall'Esercito Italiano.

Attualmente la fornitura di mezzi per le Polizie di Città, Polizie Stradali, Gendarmerie, Eserciti, è per la Moto Guzzi uno dei più importanti settori di mercato sia in Italia che all'Estero. I modelli più richiesti sono: V 50-II, versione Polizia, 850 T3 Polizia biciclindrico V 1000 I Convert « Corazzieri ».

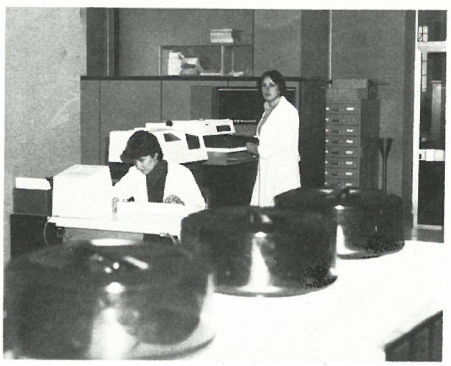
Nell'arco dei suoi cinquant'anni di vita, la Moto Guzzi ha costruito modelli di considerevole successo commerciale, ne ricordiamo alcuni:

1929 Sport 14 (500 cc)
1939 Airone (250 cc)
1950 Galletto (160 cc) e Falcone (500 cc)
1957 Cardellino (73 cc)
1966 V27 (700 cc e versioni successive fino a 850 cc)
1972 California (850 cc)
1975 V 1000 I Convert (trasmissione automatica)
1977 V 35 e V 50 (350 e 500 cc)
1978 1000 SP (frenata integrale).

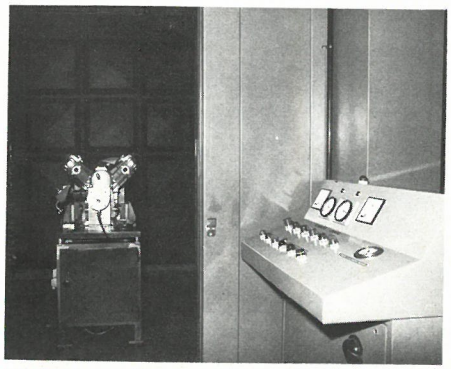


(Foto HISI)

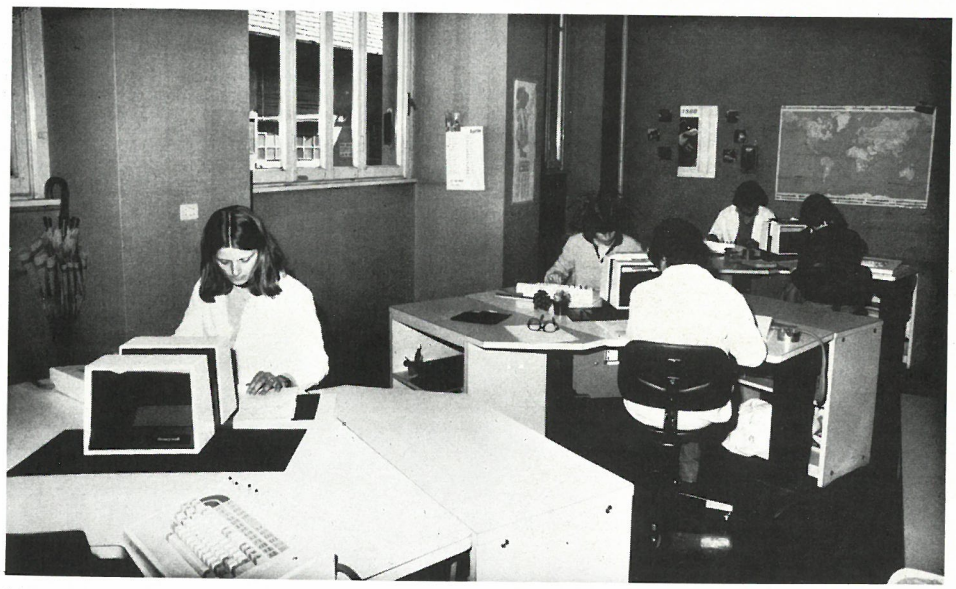
Una veduta del plastico raffigurante del complesso degli stabilimenti di Mandello Lario.



Il 64/30 nel centro elaborazione dati a Mandello.

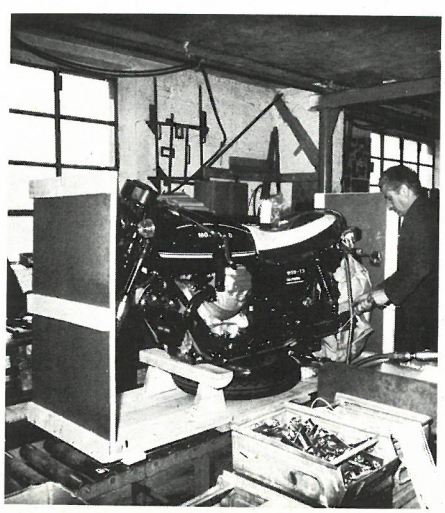


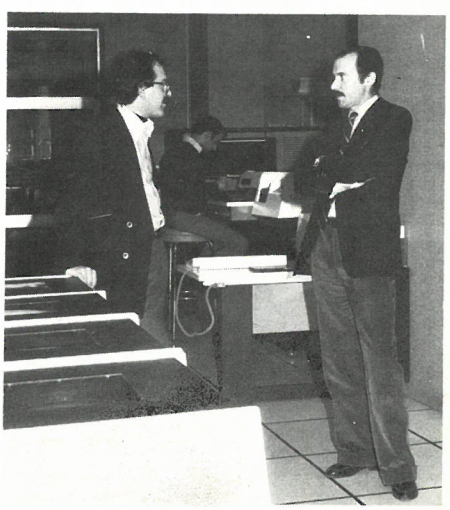
Particolare di una cabina per la prova al banco dei motori.



Le ragazze addette al Data Entry (foto sopra), e l'imballaggio di una 850 T3 per la spedizione (foto sotto).

Antonio Gabrielli, a destra, con il responsabile Edp delle SEIMM-Moto Guzzi Alberto Romeo.





Programma preliminare del nono "Technical Workshop" dell'HLSUA a Firenze

Le relazioni vengono svolte per la maggior parte in lingua inglese, che è l'idioma ufficiale dell'associazione. Altre relazioni sono in francese. Quale lingua venga usata, è specificato in questo schema dalle lettere (E, inglese) ed (F, francese). Dove non specificato, è disponibile la traduzione simultanea in italiano, inglese, francese.

DOMENICA, 2 novembre

16.00-20.00 Registrazione

LUNEDI, 3 novembre

8.30- 9.00 **NEWCOMERS SESSION**

9.00-11.00 **OPENING SESSION:** — **SPEAKERS & CHAIRMEN SESSION**

HLSUA President Address
Host Company Address (IBI)
HISI Address
HIS Address
CII-HB Address
Mr. Ch. Bachman's Speech
(Distributed System Architecture And Its Effects Upon Data Base Management)

	ROOM A	ROOM B	ROOM C
	« EDP CENTRE OPER. » SESSION I	**DATABASE SESSION I**	**HONEYWELL SESSIONS**
11.30-12.15	Credito Italiano's Software Factory (Credito Italiano - Italy)	DMIV Migration (Crouzet-BFS)	Tape/Disc System MSU 500/501 (E) MTP 610 (CII-HB)
12.15-13.00	Unattended Operation For L66 & DPS Mainframe (CII-HB)	An Integrated Management Information System In DMIV At Parmalat (HISI)	Distributed Customer Services: (E) Updale & Initial Experience (CII-HB)
	« EDP CENTRE OPER. » SESSION II	**DATABASE SESSION II**	
14.30-15.30	System Measurement Exper. From A CII-HB Site (CII-HB)	Methods & Tools For Designing D.B. Applications (prof. Bracchi - inv. Speaker)	Overview Of Current Languages (E) Offering FORTRAN 77, APL, TEX, PASCAL B (CII-HB)
16.00-17.00	Back-up (Valgos Informatique BFS)	IDS/I to IDS/II: Rewrite Not Conversion (SKIPBANK - Scand.)	GCOS8: Overview And Initial Experience (E) (CII-HB)
17.00-18.00		Dual Data Environment (DDE) Status (HIS) DDE Benchmark Experience (HISI)	Anonymus Station Terminals (E) (HISI)

MARTEDI, 4 novembre

	« EDP CENTRE OPER. » SESSION III	« PROGRAMMING/TESTING TOOL » SESSION	
9.00-10.00	TRS: Tape Reserv./Registration System In A Technical Environment (DHV - AGNS)	MGN: A User Time Sharing Subsystem (CRCAM-BFS)	Data Base Administration In IDS II (CII-HB)
10.00-11.00	GS: A New Automatic System To Schedule Planned Jobs	Computer Aided Tool For Desc./ Analysis/Docum. Of Inf. Proc. Syst. (IBI - Italy)	Product Status Report (E) (CII-HB)
	SOFTWARE/OPER. SYSTEM SESSION		
11.30-12.15	DSA Status & Product Update (CII-HB)	A Structured Approach To Reliable Testing (Credito Italian o- Italy)	Tape Disc Systems: MSU 500/501 (F) MTP 610 (CII-HB)
12.15-13.00	Use Of DSA/DNS in DN7102 Field Test (CGM-BFS)	SQUIRREL: A Tool For Programme Structure Analysis (IMATRANVOIMA - Scand.)	Distributed Customer Services: (F) Update & Initial Experience (CII-HB)
	« T.P. » SESSION	**« USER APPLICATIONS » SESSION I**	
14.30-15.30	Management Of Critical R.T. Surrounding (POSTIPANKKI - Scand.)	Accounting Package In DMIV-TP (D2S - Italy)	Overview Of Curr. Lang. Offering (F) FORTRAN 77, APL, TEX, PASCAL B (CII-HB)
16.00-17.00	Remote/Local Output Distribution System (Credito Italiano - Italy)	Spare Parts Database In DMIV (FIAT-IVECO/HISI - Italy)	GCOS: Overview And Initial Experience (F) (CII-HB)

MERCOLEDI, 5 novembre

	« D.C. » SESSION	« USER APPLICATIONS » SESSION II	
9.00-10.00	TP Evolution At MCTC From GRTS1 TO GRTS2 (HISI)	Materials Mngt. Inf. System For Public Utilities (S. Howard - U.S.A.	Data Base Administration In IDS II (F) (CII-HB)
10.00-11.00	Development Of A Network Mngt System With Special Hardware (CBAG-BFS)	Aut. Eval. Of Effect, Yield In Bond Market (IBI - Italy)	Product Status Report (F) (CII-HB)

Per maggiori informazioni e per iscrizioni, rivolgersi a Giovanni Bianchessi, Milano, via Vida 11, tel. (02) 2886-437 o segreteria del Product Marketing, Milano, via Vida 11, tel. (02) 2880-429

Nomine e modifiche organizzative

DIREZIONE GENERALE MARKETING ITALIA
DIREZIONE COMMERCIALE FINANZA E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE
FILIALE INTERREGIONALE FINANZA SUD
Antonio Franchetti, Resp. Filiale;
- Antonio Natale, Resp. Unità di Marketing Finanza Campania e Calabria.

FILIALE INTERREGIONALE FINANZA CENTRO
Agostino Germinario, Resp. Unità di Marketing Finanza Puglia.

DIREZIONE COMMERCIALE INDUSTRIA, DISTRIBUZIONE E SERVIZI
FILIALE INTERREGIONALE I.D.S. CENTRO-SUD
Fabrizio Ceccarini, *Resp. Filiale*;
- Silvio Fazio, Resp. Unità di Marketing « Lazio-Umbria »;
- Emilio Menzietti, Resp. Ufficio Commerciale Enti Locali;
- Fabrizio Ceccarini *(Acting)*, Resp. Unità di Marketing « Sud »;
- Enrico Marcocchia, Resp. Ufficio Sistemi e Progetti.

DIREZIONE VENDITE SERVIZI AUSILIARI
Giovanni Zadra, Resp. Servizio Supporto Tecnico;
- Renzo Lesica, Resp. Funzione Studi e Progetti Speciali Infrastrutture;
- Camillo Vitali, Resp. Funzione Gestione Ordini ed Esecuzione Lavori Infrastrutture Nord Italia;
- Giovanni Minoni, Resp. Ufficio Gestione Ordini ed Esecuzione Lavori Infrastrutture Centro-Sud Italia;
- Giancarlo Araldi, Resp. Funzione Gestione Ordini Infrastrutture Standard.

DIREZIONE ASSISTENZA CLIENTI
SETTORE A.C. GRANDI SISTEMI
Alessandro Stroppiana, Resp. Filiale A.C. Liv. 64 - Lombardia.
SETTORE A.C. SISTEMI DI BASE CENTRO-SUD
Aldo Riboni, Resp. Settore.
SETTORE A.C. SISTEMI DI BASE NORD
Vincenzo Venditti, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Milano;
Franco Callio, Resp. Filiale A.C. Sistemi di Base - Liguria.
SERVIZIO DISTRIBUZIONE PRODOTTI
Mario Mannucci, Resp. Gestione Linea Liv. 6.

DIREZIONE GENERALE SETTORE INDUSTRIALE
DIREZIONE MARKETING E PLANNING
Roberto Agati, Resp. Filiale Vendite SPPL Interops Europa;
Giacomo Vercesi *(Acting)*, Overseas and Licensing Marketing Director.
DIREZIONE VENDITE OEM EUROPA
Giacomo Vercesi, Europe Area Manager;
- Giorgio Pozzi, Region Area Manager: Vendite Italia;
- •• Renato Pucci, Area Manager: Italia Nord-Ovest;
- •• Giorgio Pozzi *(Acting)*, Area Manager: Italia Sud/Nord-Est;
- Giancarlo Masi, Region Area Manager: Vendite Europa Ovest;
- •• Giulio Marceglia, Area Manager: Francia;
- •• Giorgio Puglisi, Area Manager: Spagna;
- Giuliano Nicotra, Region Area Manager: Gran Bretagna;
- Giacomo Vercesi *(Acting)*, Region Area Manager: Europa Centrale;
- •• Costantino Mezzetti, Area Manager: Europa Centro-Sud;
- •• Stefano Santucci, Area Manager: Europa Centro-Nord;
- •• Sergio Tubertini, Area Manager: Europa Est;
- Enrico Colombo, Resp. Funzione Gestione Amministrativa.

DIREZIONE GENERALE ATTIVITA' DIVERSIFICATE
DIREZIONE AFFARI LEGALI
Fausto Lanfranchi, Resp. Direzione.
DIREZIONE MERCATI ESTERI
Alberto Debenedetti, *Resp. Servizio Sviluppo e Supporto Mercati*;
- Fabrizio Palombini, Resp. Attività di Supporto Grandi Sistemi;
- Mario Donà, Resp. Attività di Supporto Medi Sistemi;
- Giuseppe Cosso, Resp. Attività di Supporto Piccoli Sistemi e Terminali.

DIREZIONE GENERALE AMMINISTRAZIONE E FINANZA
DIREZIONE PIANIFICAZIONE FINANZIARIA E CONTROLLO
SERVIZIO PIANIFICAZIONE FINANZIARIA
Walter Biffi, Resp. Ufficio Budget e Long Range Planning;
Gianni Rebeschini, Resp. Ufficio Analisi Economiche e Modelli.
SERVIZIO SERVIZI GENERALI
Guido Paolo Simoncelli, Resp. Ufficio Coordinamento Sedi.

Formazione Funzionari Commerciali sul 64/DPS

Il seminario è stato disegnato tenendo presente due obiettivi: il confronto sistematico con la concorrenza, e lo studio e la promozione degli ultimi prodotti (quali Rel. 1E, Query, Connessione L. 64/L. 6, ecc.).

Il seminario, realizzato in collaborazione col Marketing Support e Product Marketing, era rivolto principalmente agli F.C., non dimenticando nel contempo quei *systems* che debbono svolgere attività di supporto alla vendita.

Il breve corso formativo, del quale vediamo nella foto sotto una panoramica della *audience*, è stato coordinato da Stefano Genova. *(Adriano Molini)*

(Foto HISI)

Calendario Corsi

E' stato pubblicato, rinnovato graficamente ed arricchito nei contenuti (per l'introduzione di nuovi *training*), il Calendario Corsi '80-'81.

Il periodo coperto, va dal settembre di quest'anno al marzo '81; ciò consente agli utenti una pianificazione a largo respiro, semplificata dall'organicità con la quale sono stati evidenziati contenuti dei corsi, piani di formazione ed integrazione dei vari indirizzi.

Maggiori informazioni o copie della pubblicazione, possono essere richieste alla Direzione Formazione in via Vida (02) 2886-1.

(Sergio Francieri)

Accordo HISI con B.P.M.

Emilio Fagnani, responsabile della funzione Tesoreria della nostra azienda, comunica che con la Banca Popolare di Milano si è ottenuta l'applicazione di speciali condizioni per i dipendenti Honeywell che volessero aprire un rapporto di conto corrente presso detta banca.

Le condizioni, alla data del 21 luglio 1980, sono le seguenti:

- tasso attivo, su giacenze di qualsiasi importo: 11,50% lordo;
- spese di gestione conto: Lit. 5.000 annue fisse;
- prestiti personali: ammontare correlato al reddito del richiedente fino ad un massimo di Lit. 5 milioni, con rimborsi mensili fino a 24 rate (tasso secondo il mercato);
- Conto d'identità: rilascio della carta di credito con un *plafond* mensile di Lit. 800.000; tale Conto d'identità permette di effettuare operazioni presso le diverse banche e presso aziende che espongono la vetrofania relativa;

altre condizioni di favore possono essere poi esposte direttamente dalla Banca ai nuovi correntisti.

☆

Tra Mbyte e pittura

Silvio Fazio, responsabile di un'unità Marketing a Roma, e fino al 1° settembre funzionario commerciale a Milano, ha presentato quest'anno presso l'Accademia Ambrosiana d'Arte di Milano una mostra personale che ha riscosso un indiscutibile successo.

Le opere, introdotte dal critico Antonino De Bono, sono state definite « un perfetto equilibrio tra il paesaggio figurativo e l'avanescenza astratta ». Il che non è poco.

Nelle due foto: un'opera e l'autore, in centro, durante la vernice della mostra.

☆

I "PRINCIPI" DI RELAZIONI INTERNE USA.

Pubblichiamo un esempio di come la nostra azienda, in America, gestisca le proprie Comunicazioni interne.

Quelli riprodotti qui sotto sono i 16 principi che regolano i rapporti tra dipendenti della Honeywell, descritti dal presidente Ed Spencer tre anni fa.

Il foglio che abbiamo riprodotto è stato distribuito in migliaia di copie presso tutte le sedi Honeywell d'America. A livello di filosofia generale, questi principi sono applicati su tutte le sussidiarie Honeywell.

☆

HONEYWELL EMPLOYEE RELATIONS PRINCIPLES

In managing its business activities, it is Honeywell's intention to apply the following employee relations principles consistently to each employee. We are aware that these principles are a set of demanding goals and though difficult to achieve, we will make every effort to do so.

1. Employee relations policies, practices, and programs, which help meet current and long term needs of its employees, will be developed and administered to support the productivity and profit goals of Honeywell.

2. Employee relations policies, practices, and programs compatible with overall corporate goals will be designed to meet the geographic, business, and competitive situation of each location.

3. The highest ethical standards will be followed in the Company's relationship with employees.

4. The dignity of each employee will be respected.

5. Honeywell will respect the privacy of its employees and will involve itself in their personal lives only to the extent that job performance or conflict of interest is involved, or where assistance programs are made available on a voluntary participation basis.

6. Pay and benefit programs will be designed to attract, retain, and motivate a qualified work force.

7. Honeywell will hire, train, promote, and reward competent people without discrimination on the basis of race, sex, religion, age, or handicap.

8. Increasing productivity is a responsibility shared by management and employees.

9. Employees have a responsibility for their personal development, motivation, and productivity. Management responsibility is to provide supportive opportunities, resources, climate, latitude, and responsibility.

10. Employees will be evaluated on the basis of their performance.

11. Employee innovation, creativity, and receptiveness to change will be encouraged.

12. The Company will strive to assure the continuous availability of talented, motivated employees to meet business goals.

13. Employees will be provided with the training, tools, equipment, and facilities necessary to perform their jobs effectively.

14. A safe and healthful work environment will be maintained.

15. There will be timely and open communications to and from employees on subjects important to them and the Company in meeting their respective and mutual goals.

16. Each Honeywell unit will strive to be a responsible member of its community, to build a reputation for integrity and good citizenship, and to encourage its employees to be actively involved in community affairs.

Ed Spencer
President and Chief Executive Officer

November 1977
59-1453

Studi e Organizzazione

Lo scopo di questa opera, ordinata in quattro capitoli, è di consentire una maggiore comprensione di alcuni fenomeni psicologici.

La maggior comprensione di questi aspetti psicologici consente, come fine ultimo, un miglioramento consapevole della propria efficacia-efficienza nelle situazioni più diverse, dove un comportamento « abituale » non è più di molto aiuto.

La conoscenza di questi meccanismi e della loro « potenza » dovrebbe inoltre consentire, durante il loro corretto utilizzo, una maggior sicurezza operativa.

Obiettivo: efficacia-efficienza

(un contributo psicologico)

Enrico Barbieri
Servizio Studi e Organizzazione della Honeywell Information Systems Italia
Settembre '80

Perché « pensiero destro e pensiero sinistro »?

Per fornire una panoramica sulla realtà strutturale, organizzativa, integrata delle nostre capacità, mentali che sono supportate ed hanno sede in una struttura fisiologica, dal cui funzionamento dipendono tutte le abilità operative.

Perché « la memoria umana »?

Perché la conoscenza dei meccanismi, che presiedono l'attività del ricordare, consentono di favorire l'assunzione o l'integrazione di nozioni, permettendoci di collocarle in modo più ordinato, più consistente e più attinente alla nostra realtà quotidiana.

Perché « lo sviluppo mentale »?

Per fornire la consapevolezza delle infinite possibilità organizzative e strutturali che possono verificarsi nello sviluppo mentale. L'efficacia è il risultato di una consapevolezza delle nostre capacità di classificare, strutturare, organizzare, differenziare i problemi quotidiani che coinvolgono costantemente la nostra operatività.

Perché « la soluzione di problemi »?

Perché questo è l'obiettivo finale che ci si è proposto nella presentazione di questi argomenti. La capacità di risolvere i problemi si serve delle funzioni sopracitate e non è altro che la sintesi integrata delle funzioni stesse.

In sostanza questo lavoro vuol essere un contributo « tecnico », che può superficialmente soddisfare alcune curiosità; se visto con interesse, può però costituire una migliore conoscenza della fenomenologia psicologica e contribuire a sviluppare il binomio efficacia-efficienza che sta alla base di ogni attività intelligente.

Dal prossimo numero, ogni mese, PanoramaHISI dedicherà spazio all'argomento.

Honeywell
Honeywell Information Systems Italia
panoramaHISI
Via G.M. Vida, 11 - 20127 Milano
tel. (02) 28.86-1